Gestão em Design de Games

Prof. Marcos Cardoso

Plano de Negócios – Demonstrações Financeiras

Demonstrações Financeiras

Projeções de Receita de Caixa

Importante lembrar que o dinheiro não entra todo de uma vez. Por isso deve-se elaborar uma projeção do fluxo de caixa.

Deve-se pensar não só nas vendas mas também em quando o dinheiro será recebido.

Demonstração de Resultados

- ***É também conhecida como demonstração de lucros e perdas, ou demonstração de receitas e despesas;***
- ***Este formulário mostra se sua empresa é lucrativa, não fornece um quadro completo do valor total de sua empresa ou sua posição de caixa;***
- ***Uma empresa pode ser valiosa mesmo tendo prejuízo, ou ainda, ser lucrativa e ter problema para pagar as contas.***

Termos da demonstração de resultados

- ***Vendas Brutas.*** Total de vendas de todas linhas de produto.
- ***Depreciação e Amortização.*** O valor tanto do ativo permanente (depreciação), quanto do ativo intangível (amortização) que é fixado como uma despesa anual ou considerado perdido em cada exercício por desgaste ou obsolescência.
- ***Benefícios ao funcionário.*** Itens como seguro-médico e odontológico.
- ***Materiais de Consumo.*** Materiais de consumo ou de escritório, e não matéria-prima necessária para a produção do produto para venda.
- ***Marketing.*** Despesas de Propaganda e Marketing que não incluam as de viagem/entretenimento, que podem possuir tratamento tributário diferente.
- ***Viagem/Entretenimento.*** Custos necessários com entretenimento e viagem de negócios. Pode-se incluir as despesas com automóveis nesta linha ou colocar em uma linha separada.

Termos da demonstração de resultados

- ***Seguros.*** Prêmios de seguros, como por exemplo, para cobrir o passivo, veículo ou equipamento, com exceção dos seguros incluídos na linha Benefícios ao Funcionário.
- ***Honorários Pagos por serviços Profissionais.*** Honorários do contador, advogado e consultor.
- ***Manutenção.*** Serviços de limpeza e conservação, contratos de serviço ou programas de manutenção periódica e reparos.

Projeção do Fluxo de Caixa

- ***É a avaliação financeira mais importante em muitas empresas;***
- ***Não diz respeito ao lucro mas à quantia de dinheiro que a empresa tem;***
- ***Não informa se a empresa apresentou lucro operacional no final do ano ou quantos pedidos você esta colocando;***
- ***A manutenção dos registros históricos do fluxo de caixa fornece uma idéia do que esperar em determinados meses do ano e ajuda você a planejar o futuro gerenciamento de caixa;***
- ***Ao preparar estes formulários, separe o dinheiro que recebe ao fazer negócios (vendas) e o dinheiro que obtém fazendo empréstimos ou recebendo investimentos (financiamento).***

Termos do fluxo de caixa

- ***Vendas à Vista.*** Vendas feitas com pagamento à vista ou antecipado.
- ***Recebimentos.*** Receita proveniente da cobrança das vendas feitas em um período prévio.
- ***Empréstimos e Financiamentos.*** Receita proveniente de empréstimos bancários e de outras linhas de crédito.
- ***Custos das Mercadorias (e/ou serviços vendidos).*** Pagamentos feitos sobre itens que se enquadram nesta categoria.
- ***Despesas Operacionais.*** Pagamentos feitos sobre itens que se enquadram nesta categoria, menos depreciação.

Termos do fluxo de caixa

- ***Reserva.*** Dinheiro colocado na conta para despesas futuras e não previstas.
- ***Retirada do Proprietário.*** Dinheiro pago ao proprietário no lugar do salário, ou dinheiro distribuído para os donos.
- ***Fluxo Líquido de Caixa.*** Dinheiro restante após deduzir todas as saídas de todo o recebimento de vendas.
- ***Saldo Inicial de Caixa.*** Quantia de dinheiro no banco, no início do mês em avaliação; deve ser igual à quantidade apresentada no saldo final do caixa do mês anterior.

Balanço Patrimonial

- ***Pode ser o mais difícil de se entender para os novos negócios;***
- ***Ele fornece o valor global da empresa – o valor de todos os seus diversos componentes e a extensão de todas as suas obrigações;***
- ***Os banqueiros e investidores contam com o balanço patrimonial para lhes oferecer um quadro mais completo do valor da empresa;***
- ***É somente no balanço patrimonial que se pode ver o valor das propriedades e dos equipamentos existentes.***

Termos do Balanço Patrimonial

- ***Estoques.*** O valor do estoque que tem em mãos; pode incluir tanto matérias-primas quanto os produtos acabados.
- ***Instalações.*** As benfeitorias em propriedades próprias, tais como iluminação, computadores, estantes, prateleiras.
- ***Folha de Pagamento Apropriada.*** A quantia de dinheiro que se deve aos funcionários pelo tempo trabalhado na data do balanço patrimonial.
- ***Despesas Antecipadas.*** Pagamentos realizados por bens ou serviços ainda não recebidos.

Demonstração das Origens e Aplicações de Recursos - DOAR

- ***Os investidores querem saber o que você pretende fazer com o dinheiro que captar;***
- ***O melhor então é ter uma explicação de página inteira contendo as origens e aplicações de recursos;***
- ***Pode acompanhar o plano de negócios ou ser enviada junto com a carta de apresentação às fontes principais de financiamento;***
- ***Ela explica que você tem planos específicos para o dinheiro e que não está contraindo dívida ou se desfazendo de sua participação acionária impensadamente;***
- ***Ela é muito benéfica quando se estiver aplicando os recursos para expandir o negócio e não para contrabalançar os déficits operacionais***

Termos das Origens e Aplicações de Recursos

- ***Rodadas de Busca de Recursos.*** O número de estágios de desenvolvimento nos quais irá buscar financiamento na comunidade de investimentos.
- ***Quantidade Total.*** Quantia de dinheiro que se procurou obter nesta rodada de financiamento, de todas as fontes de recursos.
- ***Financiamento por Capital Social.*** Montante que angariará ao vender parte da participação na empresa.
- ***Ação Preferencial.*** Ações emitidas pelas quais serão pagos dividendos, antes dos dividendos das ações ordinárias ou, até mesmo, antes do pagamento das outras obrigações da empresa. Preferidas pelos investidores.
- ***Ação Ordinária.*** Ações pelas quais os dividendos são pagos quando a empresa dá lucro e já pagou os dividendos das ações preferenciais e outras obrigações.

Termos das Origens e Aplicações de Recursos

- ***Financiamento por Dívida.*** Quantia em dinheiro captada ao se obter empréstimo e financiamento.
- ***Empréstimos e Financiamento de Longo Prazo.*** Empréstimos e financiamentos a serem pagos em mais de um exercício.
- ***Hipotecas.*** Empréstimos e financiamentos tomados tendo em garantia a propriedade.
- ***Empréstimos e Financiamento de Curto Prazo.*** Empréstimos e linhas de crédito e outros financiamentos a serem pagos em menos de um exercício.
- ***Dívida Conversível.*** Empréstimos que posteriormente serão convertidos em ações no momento em que o agente financiador desejar, de um lado fornecendo segurança para o empréstimo e, de outro, interesse no potencial da ação.

Termos das Origens e Aplicações de Recursos

- ***Investimento dos Sócios-Fundadores.*** Quantia de dinheiro que você ou outros principais funcionários estão investindo na empresa, tanto na forma de dinheiro, quanto na de propriedades.
- ***Gastos de Capital.*** Compra de propriedade ou equipamentos necessários.
- ***Capital de Giro.*** Recursos a serem utilizados com as despesas operacionais inerentes ao negócio.
- ***Liquidação de Dívida.*** Os recursos usados para liquidar os empréstimos, financiamentos e obrigações existentes.

Lista de Premissas

- ***As fontes de investimentos querem saber de onde saíram seus números, ou seja, como você fundamenta suas decisões;***
- ***É obvio que eles podem ler todo seu plano de negócios mas eles querem economizar tempo, com informações agrupadas em um único lugar;***
- ***É muito bom montar uma lista de premissas sempre que fizer projeções financeiras caso contrário você estará compelido a sempre escrever bons números;***
- ***Ela é relativamente fácil se você trabalhou durante todo o projeto de planejamento;***
- ***Deve conter informações diretas, não requerendo explicações ou detalhes substaciais.***

Ponto de Equilíbrio

- ***Custo Fixo = Total de Vendas x Margem de Lucro Bruto***

Bibliografia

– ABRAMS, Rhonda Business Plan: estratégia e sucesso.. São Paulo: Editora Érica, 1998.

Dúvidas, Perguntas, Outros: